

УДК 346.3

М.С. Міщук
заслужений юрист України, кандидат юридичних наук,
доцент кафедри державно-правових дисциплін,
ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Л.В. Куца
здобувач вищої освіти ступеня «магістр»,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

Юридичні особливості визначення договору постачання в господарсько-торговельній діяльності підприємства

Стаття присвячена визначенню особливостей договору постачання, який за юридичною природою є складною і, водночас, ефективною формою, в яку можуть перетворюватися майнові правовідносини і яка недостатньо врегульована чинним господарським законодавством. Застосування до цього договору положень, що врегульовують договір купівлі-продажу, є незначним, а в окремих випадках неприйнятним. Потребують законодавчого закріплення положення щодо врегулювання договору постачання, зокрема, його предмету, статусу сторін, порядку укладення, умов виконання та відповідальності за порушення умов договору.

Ключові слова: договір постачання, постачання, продукція, товари, особливі умови постачання.

Н.С. Мищук
заслуженный юрист Украины, кандидат юридических наук,
доцент кафедры государственного-правовых дисциплин,
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Л.В. Куца
соискатель высшего образования степени «магистр»,
ВУЗ «Университет экономики и права «КРОК»

Юридические особенности определения договора поставки в хозяйственно-торговой деятельности предприятия

Статья посвящена определению особенностей договора поставки, который по юридической природе является сложной и одновременно эффективной формой, в которую могут превращаться имущественные правоотношения и которая является недостаточно урегулирована действующим хозяйственным законодательством. Применение к настоящему договору положений, регулирующих договор купли-продажи является незначительным, а в отдельных случаях неприемлемым. Требуют законодательного закрепления положения по урегулированию договора поставки, в частности, его предмета, статуса сторон, порядка заключения, условий выполнения и ответственности за нарушение условий договора.

Ключевые слова: договор поставки, поставка, продукция, товары, особые условия поставки.

M. Mishchuk
Honored Lawyer of Ukraine,
PhD in Law, Docent of the Department
of State and Legal Disciplines,
“KROK” University

L. Kutsa
Graduate Student,
“KROK” University

Legal features of the definition of the supply contract in the economic and commercial activity of the enterprise

The author analyses the evolution of the institute of supply its specific characteristics and essence according to current Ukrainian legislation within the context of dualism of private law in Ukraine. On the basis of the conducted analysis the author comes to conclusions that there is a need to improve private law in Ukraine in the sphere of the trade. The article describes the study of the subject material supply agreement, as the basis of division with the purchase agreement and determine the legal nature of the delivery as a business agreement. Found that the features of the subject contract for the supply of railway transport is the branch orientation and branch codification of each item that is purchased.

The article is devoted to the definition of the features of the supply contract, which by its legal nature is a complicated and, at the same time, an effective form in which property relations can be transformed and which is least regulated by the current economic legislation. The application of this agreement to the provisions governing the sale contract is inadequate, and in some cases unacceptable. Legislative requirements for the regulation of the supply agreement, in particular, its subject, status, parties, order of conclusion, terms of execution and liability for breach of contract conditions, are required.

Key words: *supply contract, supply, products, goods, economic-legal, special delivery conditions.*

Постановка проблеми

Розвиток економічних відносин та, разом з цим, удосконалення чинного законодавства у сфері господарювання, безперервний процес нормотворчої діяльності відповідно до економічних та соціальних потреб є підставою для здійснення наукового дослідження господарсько-правових норм шляхом проведення їх аналізу з метою впорядкування правового регулювання господарської діяльності.

Договір постачання виник на певному етапі розподілу праці, а саме коли рівень розвитку промисловості набув неспоживчого характеру, тобто виробництво продукції здійснюється не лише для споживання, а й для промислового призначення – відтворення промислового потенціалу на певній території і в певній перспективі. Саме тоді з розвитком транспортної інфра-

структури виникла потреба стабілізувати відносини між окремими товаровиробниками у часі (по строках) і за товаропотоками.

Базові норми, присвячені правовому регулюванню договору постачання містяться у Господарському кодексі України (далі ГК України): параграф 1 «Поставка» (статті 264-271) глави 30 «Особливості правового регулювання господарсько-торгівельної діяльності» [1]; Цивільному кодексі України (далі ЦК України): параграф 3 «Поставка» (ст. 712) глави 54 «Купівля-продаж» [2]; Законі України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII [3].

Актуальність теми цього дослідження зумовлена багаторічною дискусією серед учених з приводу юридичної природи договору постачання, оскільки однією

з основних ознак розмежування постачання та купівлі-продажу є саме предмет договору. З розвитком ринкових відносин та науково-технічного прогресу в сфері торгівлі зростає науковий інтерес у дослідженні предмета договору постачання, який є об'єктом господарських правовідносин, що опосередковує права й обов'язки суб'єктів господарської діяльності у багатьох її сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Науково-практична тематика юридичних особливостей договору постачання була розглянута в працях учених-юристів, фахівців у галузі цивільного та господарського права. Серед них можна виділити роботи таких науковців, як: О. Б. Андреева, О. М. Вінника, О. П. Гетманець, Л. М. Дудник, Ю. М. Жорнокуй, О. П. Колумбет, В. В. Резнікової, О. В. Россильної, І. О. Турчак та інших. Вивчення праць названих та інших науковців дає можливість виділити невирішені питання в процесах укладання договорів постачання.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Наразі зберігається нагальна необхідність наукового обґрунтування засад правового регулювання визначення умов договору постачання у торговельно-господарській діяльності, пошуку шляхів забезпечення умов виконання такого договору та правового посилення контролю механізму його забезпечення.

Метою статті є дослідження становлення, правової природи, сутності та особливостей договору постачання як різновиду договору купівлі-продажу в господарсько-торгівельній діяльності підприємств, а також визначення специфіки чинного законодавства в умовах дуалізму приватного права для вироблення науково обґрунтованих пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Постійність економічних зв'язків, як точно зазначає Турчак І. О., забезпечуєть-

ся стабільністю правових форм взаємодії власників сировинних запасів, організаторів ринків споживання та збуту продукції, налагодженістю технологічних процесів переробки напівфабрикатів і виготовлення готових до споживання товарів. Важливе значення у формуванні та підтриманні таких зв'язків набуває договір постачання [4].

Стаття 265 ГК України, яка присвячена постачанню, не дає визначення договору постачання, проте містить опис його ознак. За договором постачання, одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

Разом з цим, відповідно до ст. 712 ЦК України за договором постачання продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього певну грошову суму.

Згідно зі ст. 36 Закону України «Про публічні закупівлі» договір про закупівлю укладається відповідно до норм ЦК та ГК України з урахуванням особливостей, визначених цим Законом. Учасник – переможець процедури закупівлі під час укладення договору повинен надати дозвіл або ліцензію на провадження певного виду господарської діяльності, якщо отримання такого дозволу або ліцензії передбачено законодавством. Забороняється укладання договорів, що передбачають оплату замовником товарів, робіт і послуг до/без проведення процедур закупівель, окрім випадків, передбачених цим Законом.

Аналіз вищезазначених та інших норм чинного законодавства України дозволяє виділити такі загальні ознаки договору постачання:

1) Договір постачання – це такий дого-

вір, за яким постачальник, що є суб'єктом господарювання, зобов'язується передати в обумовлені строки (або строк), що не збігаються з моментом укладання договору, товари у власність (господарське відання, оперативне управління) покупця для використання у господарській діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товари і сплатити за них певну грошову суму.

2) Договір постачання є консенсуальним, оплатним та двостороннім.

3) Договір постачання за змістом подібний до договору купівлі-продажу, однак має кваліфікуючі ознаки, що дозволяють відрізнити його від інших видів договорів, насамперед від договору купівлі-продажу. Зокрема, до суб'єктного складу договору постачання згідно з ГК (ч. 3 ст. 265) входять постачальники та покупці, якими можуть бути лише суб'єкти господарської діяльності (як господарські організації, так й індивідуальні підприємці), а згідно з ЦК (ч. 1 ст. 712) така вимога встановлюється до постачальника, який має бути суб'єктом підприємницької діяльності.

Разом з цим, у договорі купівлі-продажу, за яким продавець зобов'язується передати майно у власність покупцеві, а покупець зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму (Цивільний кодекс України, ст. 655), до суб'єктного складу входять продавець та покупець без будь-яких додаткових вимог щодо їх статусу.

4) Цільова спрямованість договору постачання завжди є господарською, не пов'язаною з особистим, домашнім або іншим подібним споживанням.

5) Об'єктом договору постачання є продукція виробничого призначення (сировина, матеріали тощо) або товари для продажу та ринку.

6) Моменти укладення і виконання договору постачання не збігаються в часі.

7) Підставами укладення договору постачання можуть бути: державне замовлення або на розсуд (за вільним волевиявленням) сторін (ч. 2 ст. 265 ГК України).

Відтак договори постачання можуть бути планованими або регульованими.

До планованих договорів постачання слід віднести насамперед державні контракти на постачання продукції для пріоритетних державних потреб, що укладаються на підставі державних замовлень.

Таким чином, на нашу думку, договір поставки – це консенсуальний, оплатний та двосторонній господарський договір між суб'єктами господарської діяльності, за яким одна сторона – постачальник – зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві продукцію виробничого призначення (сировина, матеріали тощо, або товари для продажу та ринку (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

Розглянувши поняття та ознаки договору постачання, доцільно перейти до визначення юридичної природи договору постачання.

Господарський договір є збірним поняттям, що охоплює різні договірні види (купівлі-продажу, постачання, перевезення, оренди, лізингу, підряду на капітальне будівництво тощо), які подібні за принципами нормативної регламентації [5].

У господарсько-правовій науці та цивільстиці питання про ознаки господарського договору є дискусійним. Господарсько-правова доктрина серед ознак господарського договору як угоди виділяє: спрямованість цих договорів на обслуговування господарської діяльності [6]; особливий суб'єктний склад господарського договору [7]; обмеження договірної свободи у господарських відносинах [8]; спрямованість на досягнення господарських та комерційних результатів [9].

Для визначення юридичної природи договору постачання на підприємстві слід проаналізувати елементи складу цього зобов'язання, такі, як суб'єкти, об'єкти, зміст, а також здійснити дослідження договору постачання як виду господарського договору.

Постачання за ГК України є господарською діяльністю. Господарсько-правову

природу договору постачання закріплює і Закон України «Про публічні закупівлі», визначаючи, що використання предмета договору постачання здійснюється з метою забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвитку добросовісної конкуренції.

Ообливістю суб'єктного складу договору постачання, на наш погляд, є те, що у ньому можна виділити принаймі три групи учасників: (ст. 2 ГК та ч. 1.2 ст. 55 ГК):

1) власне самі суб'єкти господарювання (господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього Кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку);

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

3) споживачі (органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією), а також громадяни, громадські та інші організації, які виступають засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

Спрямованість договору постачання на досягнення господарських комерційних результатів полягає у тому, що його метою для постачальника є отримання прибутку в частині винагороди у складі постачальних платежів, а для отримувача – використання продукції чи товару при постачанні для здійснення підприємницької діяльності або іншої діяльності, яка не пов'язана з особистим, домашнім чи іншим подібним використанням.

Особливістю змісту договору постачання як зобов'язального правовідношення полягає у правовій природі господарських зв'язків, що проявляється крізь призму юридичних прав та обов'язків його учасників.

Місце договору постачання в системі

договірного права, яке обумовлює особливості його укладання та виконання, на нашу думку, залежить від багатьох чинників (економічних, ринкових, правових). Дискусії щодо визначення характеристики договору постачання як самостійного договору або виду договору купівлі-продажу залишаються актуальними й у сучасних умовах.

Як стверджують українські дослідники Жорнокуй Ю. М., Гетманець О. П., особливості договору постачання, які відрізняли його від договору купівлі-продажу, полягали, по-перше, в суб'єктному складі – договір укладався між суб'єктами господарювання, які були засновані лише на державній формі власності, та, по-друге, в домінуванні планового характеру укладання та виконання договорів [10].

З переходом до ринкової економіки відбулися зміни в правовому регулюванні договорів постачання, пов'язані з появою суб'єктів господарювання, заснованих на приватній формі власності, зменшенням планових основ укладання договорів [10].

Досліджуючи це питання, Андреева О. Б. вважає традиційний підхід до визначення правового регулювання як впливу на суспільні відносини, що склався у науковій доктрині, що в умовах ринкових реформ набуває нових рис і більш повного змісту. Поряд з державним впливом, актуального значення набуває регулятивна функція договору як нормотворчого акта. Крім того, поряд з нормативно-правовими актами, важливу роль у регулюванні договірних відносин з постачання мають звичаї ділового обігу та рекомендаційні роз'яснення вищих судових інстанцій з питань застосування законодавства при вирішенні судових справ [14].

Колізії в регулюванні договірних відносин постачання між Цивільним кодексом України [2] та Господарським кодексом України [1] на практиці призводять до їх неоднозначного трактування сторонами та органами державної влади, внаслідок чого порушуються права й інтереси суб'єктів господарювання.

На думку В. В. Резнікової та О. В. Росильної, договір постачання є видом договору купівлі-продажу. Ознаки, за які-

ми договір постачання відрізняється від купівлі-продажу, можуть бути поділені на дві категорії [13, с. 164]:

- основні – це ті ознаки, які властиві саме договору постачання: по-перше, це суб'єктний склад; по-друге, це мета придбання майна; по-третє, тривалість відносин, що може передбачати здійснення декількох постачань товарів у межах одного договору;

- додаткові – які можуть бути властиві як договору постачання, так і договору купівлі-продажу, але при цьому визначають особливості постачання. До них слід віднести: розбіжність моменту укладання та виконання договору; предмет договору, яким є товар, що виробляється або закуповується постачальником тощо.

Як уже зазначалося, ч.1 ст. 264 ГК встановлює два види господарських договорів, за допомогою яких опосередковується така форма господарсько-торговельної діяльності, як матеріально-технічне постачання і збут, – договір постачання і договір купівлі-продажу. При чому ці договори стосуються матеріально-технічного постачання та збуту як продукції виробничо-технічного призначення, так і виробів народного споживання, незалежно від того, чи є вони результатом власного виробництва, чи придбані в інших суб'єктів господарювання.

У ЦК не встановлені загальні правила визначення моменту виконання зобов'язань. Очевидно, мається на увазі, що це питання повинно вирішуватися правовими нормами окремих інститутів зобов'язального права.

Стаття 664 ЦК визначає момент виконання продавцем обов'язку передати товар. Якщо договором встановлено обов'язок продавця доставити товар, моментом виконання зобов'язання передати товар є момент вручення товару покупцеві. Якщо товар має бути переданий покупцеві у місцезнаходженні товару, зобов'язання вважається виконаним у момент надання товару в розпорядження покупця. Товар вважається наданим у розпорядження покупця, якщо він готовий до надання покупцеві у належному місці, і покупець поінформований про це. В інших випад-

ках зобов'язання продавця передати товар вважається виконаним у момент здачі товару перевізникові або організації зв'язку для доставки покупцеві.

З положень зазначеної статті ЦК можна виділити три варіанти, коли зобов'язання з передачі товару вважається виконаним:

– якщо в договорі є умова про те, що продавець зобов'язаний доставити товар покупцю, то моментом виконання зобов'язання з передачі товару вважається момент вручення товару продавцем покупцю у місці знаходження покупця або уповноваженій покупцем особі;

– якщо договором передбачено, що покупець сам повинен забрати товар у продавця в місці його надходження і що товар повинен бути ідентифікований, відокремлений від інших товарів, упакований і готовий до передачі покупцю, а також визначено його місцезнаходження (наприклад, склад продавця третьої особи), то моментом виконання зобов'язання є той момент, коли в термін, визначений договором, товар готовий до передачі у вказаному місці;

– у разі, коли покупець не приїде за товаром у цей день і в місце, встановлене договором, то вважається, що він допустив прострочення. Продавець у цьому випадку виконає свої зобов'язання. Ця система називається вибіркою товару покупцем, якщо з договору не випливають ні зобов'язання продавця доставити товар покупцю, ні зобов'язання покупця його забрати, то моментом передачі товару перевізнику або організації є зв'язки для доставки його по Договору постачання вважається узгодженим, якщо сторони визначили найменування і кількість товару. Кількість товару повинна визначатися у відповідності одиницям виміру (в тонах, кілограмах) або в грошовій сумі, якщо це не суперечить характеру самого товару. І ще одна важлива умова. Зовсім не обов'язково, щоб у договорі було вказано кількість (у тонах, кілограмах, метрах), об'єм (у метрах кубічних або метрах квадратних) товару або його тверда сума. Умова про кількість товару може вважатися порушеною в двох випадках, якщо продавець передав покупцю меншу кількість товару, ніж передбачено в

договорі, або він передав більшу кількість товару [13, с. 225].

Відповідно до частини 1 статті 267 ГК договори постачання за строком дії поділяються на: а) разові; б) короткострокові (на один рік); в) довгострокові (на строк понад один рік). У разі якщо в договорі строк його дії не визначений, він вважається укладеним на один рік [1]. Слід, однак, мати на увазі, що закінчення строку дії договору не тягне за собою припинення зобов'язання, а тому сторона, яка не виконала зобов'язання, не звільняється від відповідальності за його невиконання і, як правило, від виконання зобов'язання в натурі.

У межах дії договору постачання сторони встановлюють у ньому строки постачання. Критерієм установавлення тих або тих строків є необхідність ритмічного та безперебійного постачання товарів споживачам для їх нормального функціонування, якщо інше не передбачено законодавством. Необхідність узгодження і дотримання строків постачання викликана низкою причин: рівномірним випуском продукції покупцем сировини чи комплектуючих виробів, рівномірним забезпеченням підрядника будівельними матеріалами, рівномірним продажем товарів торговельним підприємством тощо.

Визначення асортименту – одна з умов договору постачання. Асортимент товарів встановлюється при передачі партії товару, причому товари повинні передавати у визначеному співвідношенні за типами, розмірами, забарвленням, моделями. Якщо в договорі передбачено такі співвідношення та за іншими ознаками товарів усередині цілої партії, це означає, що в договорі є умова про асортимент товару. Така умова вважається порушеною в двох випадках: або вся партія товару не відповідає асортименту, передбаченому в договорі, або частина товару відповідає, а друга – не відповідає, тобто проводиться пересортування [15].

Як встановлено частиною 1 статті 268 ГК, якість товарів, що постачаються, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка передбачає вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визна-

чать у договорі більш високі вимоги до якості товарів [1].

Умова про якість товарів – це визначна істотна умова. Сторони повинні самі визначати в договорі вимоги до якості товару. Проте якщо такі вимоги відсутні, то допускається визначення якості товарів за зразками, описом, еталонам. Кажучи про якість товару, не можна не згадати про термін придатності товару, який визначається тільки обов'язковими правилами. Він встановлюється з моменту виготовлення товару. Сенс терміну придатності полягає в тому, що товар повинен бути використаний до його закінчення. При підписанні договору постачання необхідно мати на увазі, що, незважаючи на передбачений у договорі термін виконання зобов'язань продавцем, товар, на який установлений термін придатності, повинен бути переданий продавцем покупцеві з таким розрахунком, що він може бути використаний за призначенням до закінчення терміну придатності.

Вимоги щодо якості товарів, поряд зі стандартами і технічними умовами, можуть встановлюватися, виходячи зі зразків (еталонів), під якими розуміють готовий виріб (комплект виробів), затверджений як представник конкретного товару і призначений для зіставлення (порівняння) з ним товарів за зовнішнім виглядом та іншими ознаками. Як правило, зразки (еталони) поширюються на непродовольчі товари серійного і масового виробництва [16].

Частина 1 статті 270 ГК встановлює важливу для договірних відносин постачання вимогу щодо комплектності товарів, що постачаються. Комплектність товарів має відповідати вимогам стандартів, технічних умов або преїскурантів [1].

Комплект – це сукупність певних деталей, вузлів, самостійних виробів або інших предметів, передбачених нормативно-технічною документацією, згідно з якою всі вони мають складати одне ціле. Дотримання постачальником умов договору щодо комплектності має велике значення для забезпечення можливості використання товарів за прямим призначенням.

Виходячи з необхідності врахування особливостей окремих видів товарів і по-

треб покупців, Закон надає сторонам договору право передбачати постачання з додатковими до комплексу виробами (частинами) або без окремих, не потрібних покупцеві виробів (частин), що входять до комплексу.

Сторони можуть визначити комплектність товарів, що постачаються, у договорі, якщо її не визначено стандартами, технічними умовами або преїскурантами.

Наслідки невиконання постачальником (виробником) зобов'язання щодо комплексного постачання встановлені частиною 3 статті 270 ГК. У разі постачання некомплектних виробів постачальник (виробник) зобов'язаний на вимогу покупця (одержувача): а) доукомплектувати їх у двадцятиденний строк після одержання вимоги або б) замінити комплектними виробами у той же строк, якщо сторони не погодять інший строк.

Надалі, до укомплектування виробу або його заміни, покупець (одержувач) має право: а) відмовитися від його оплати; б) якщо товар уже оплачений, вимагати в установленому порядку повернення сплачених сум.

У разі, якщо постачальник (виробник) у встановлений строк не укомплектує виріб або не замінить його комплектним, покупець має право відмовитися від товару.

Враховуючи особливості договору постачання, більш практичним та доцільним при його укладанні є застосування сторонами таких видів забезпечення виконання зобов'язань, як неустойка, завдаток та притримання.

Стосовно договорів постачання з міжнародними елементами також доцільно використовувати гарантію як один з видів забезпечення зобов'язання.

Враховуючи, що одним із найбільш поширених видів забезпечення зобов'язань є неустойка, слід гармонізувати положення ЦК та ГК з питань правового регулювання неустойки.

Основні розбіжності в регулюванні неустойки в ЦК України та ГК України полягають у такому [1; 2]:

по-перше, в ЦК неустойка використовується як родове поняття до штрафу та пені, разом з тим, зі змісту ст. 230 ГК

виходить, що неустойка є самостійною штрафною санкцією поряд зі штрафом та пенею, а не узагальнюючою для них категорією. При цьому ГК не надає критерії розмежування зазначених трьох категорій. З цього питання Вищий господарський суд зазначив, що оскільки ГК не містить визначень неустойки, штрафу та пені, які сплачуються у разі невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання, слід виходити з визначень, наведених у ЦК;

по-друге, відповідно до ЦК предметом неустойки можуть бути як гроші, так й інше майно (ст. 549), тоді як за Господарським кодексом України – тільки грошові кошти (ст. 230);

по-третє, відповідно до ЦК розмір законної неустойки може бути змінено в договорі (ч. 2 ст. 551), тоді як за ГК він є імперативним (ч. 1 ст. 231). Водночас, відповідно до п. 2 ч. 1 ст. 199 ГК «до відносин щодо забезпечення виконання зобов'язань учасників господарських відносин застосовуються відповідні положення ЦК». Отже, ця норма практично виключає дію положень ГК про неустойку, що суперечать нормам ЦК, а інші норми робить непотрібними у світлі існування ЦК;

по-четверте, за ЦК загальним правилом є штрафна неустойка (ст. 624), тоді як за ГК – залікова (ч. 1 ст. 232).

У сучасних умовах ринкових перетворень однією з основних ознак договору постачання поряд із суб'єктивним складом (сторони – юридичні особи та фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності), метою придбання товарів (не для особистого споживання), слід виокремити саме тривалість відносин, що може передбачати здійснення декількох постачань товарів у межах одного договору, що спрямовано на забезпечення довготривалих стабільних зв'язків між учасниками ринкових відносин.

Висновки

Договір постачання – це консенсуальний, оплатний та двосторонній господарський договір між суб'єктами господарської діяльності, за яким одна сторона – постачальник – зобов'язується передати

(поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві продукцію виробничого призначення (сировина, матеріали тощо) або товари для продажу та ринку (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму.

Колізії в регулюванні договірних відносин постачання між Цивільним кодексом України [2] та Господарським кодексом України [1] на практиці призводять до їх неоднозначного трактування сторонами та органами державної влади, внаслідок чого порушуються права й інтереси суб'єктів господарювання, а Господарські суди вирішують подібні колізії без опори на наукове підґрунтя.

Відповідно, звернення до проблеми наукових основ і способів вирішення вказа-

них колізій є достатньо актуальним.

Оскільки Господарський кодекс установлює «особливості» правового регулювання майнових відносин суб'єктів господарювання, до таких особливостей належать і ті правові норми, що встановлені цим кодексом. Відтак, вони підлягають переважному застосуванню перед конкуруючими нормами, передбаченими Цивільним кодексом.

Отже, є підстави вважати договір постачання видом господарського договору, що потребує комплексного дослідження і самостійного правового регулювання.

Враховуючи, що одним із найбільш поширених видів забезпечення зобов'язань є неустойка, слід гармонізувати положення ЦК та ГК з питань правового регулювання неустойки.

Література

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 9. – Ст. 89.
4. Турчак І. О. Правове регулювання договорів поставки в умовах ринкових реформ в Україні (цивільно-правовий аспект) : Дис... канд. наук: 12.00.03 – 2009.
5. Брагинский М. И. Общее учение о хозяйственных договорах / М. Брагинский. – Минск: Наука и техника, 1967. – С. 21.
6. Бенедиктов В. Г. Хозяйственные договоры / В. Бенедиктов. – М.: ВЮЗИ, 1965. – С.5-6.
7. Лаптев В. В. Предмет и система хозяйственного права / В. Лаптев. – М.: Юрид. лит-ра, 1969. – С.24-42.
8. Луць В. В. Господарські договори / В. Луць. – Л.: Вид-во Львів. ун-ту, 1973. – С. 9-13.
9. Мамутов В. К., Чувпило О. О. Господарче право зарубіжних країн / В. Мамутов, О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – С. 234.
10. Щербина В. С. Господарське право України: Навч. посібник / В. Щербина. – Зевид. перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – С.150.
11. Беляневич О. А. Господарський договір та способи його укладання / О. Беляневич. – К., 2002. – С.16.
12. Там само – С.14.
13. Там само – С.80.
14. Комаров А. С. Ответственность в коммерческом обороте / А. Комаров. – М.: Юрид. лит-ра, 1991. – С.24.
15. Господарське право України : підручник : у 2 ч. / [О. Андреева, Ю. Жорнокуй, О. Гетманець та ін.]. – Х.: Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2014. – 340 с.
16. Там само – С. 221.
17. Господарське та господарське процесуальне право / [В. В. Резнікова, О. В. Россильна]. – К.: Ін Юре, 2017. – 228 с.
18. Господарське право України [Текст] : підручник : у 2 ч. – 2-ге вид., зі змінами та випр. – Х.: Харківський національний університет внутрішніх справ, [Андреева О. Б. та ін.]. – 2016. – 367 с.
19. Колумбет О. П. Ключові елементи договору поставки: кількість, якість, асортимент товару / О. Колумбет // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2014. – № 3 (43). – С.72.
20. Там само – С.73.

купцю.